

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Belanja online merupakan salah satu keuntungan dalam menggunakan media sosial sebagai media periklanan yang dapat mengembangkan bisnis tanpa mengeluarkan biaya iklan yang besar. (Refo et al., 2022). Adanya belanja online semakin memudahkan konsumen dalam melakukan belanja. (Oktaviani et al., 2022). Kemudahan ini membuat perkembangan belanja online sangat pesat sehingga mengubah lanskap industri musik, terutama *K-Pop*. Penjualan album *K-Pop* secara online, yang memungkinkan penggemar di seluruh dunia dengan mudah mendapatkan album favorit mereka tanpa harus pergi ke toko offline. Saat ini musik berkembang pesat salah satunya adalah musik dengan *genre K-pop*, yang menjadi salah satu genre musik yang sangat diminati banyak orang khususnya remaja.

Seiring dengan semakin banyaknya grup *K-Pop* baru yang debut dan merilis album secara berkala, fluktuasi permintaan yang tinggi, serta ketidakpastian pasar membuat pengelolaan stok menjadi semakin rumit. Maka tidak heran jika penjualan album *K-pop* mengalami peningkatan yang pesat. Sehingga Bu Dyah Rahmatul Annisa selaku pemilik Toko online *Yourhee.id* mengalami kesulitan dalam mengelola inventarisnya. Industri musik *K-Pop* yang sedang naik daun membawa keuntungan bagi para penggemar dan pebisnis, di balik keuntungan pebisnis terdapat tantangan tersendiri yang dihadapi oleh para penjual album. Salah satu tantangan yang cukup signifikan adalah masalah kerugian finansial dan overstock maupun stockout dalam pengelolaan stok album.

Dalam upaya meningkatkan akurasi peramalan penjualan album *K-pop*, penelitian ini akan mengimplementasikan metode *single moving average* (SMA) pada data penjualan sebelumnya di Toko *Yourhee.id* untuk menilai sejauh mana SMA dapat menangkap pola musiman dan tren jangka pendek dalam permintaan album *K-pop*, sehingga dapat memberikan rekomendasi yang lebih baik dalam pengelolaan persediaan. Karena

permintaan pelanggan terhadap suatu produk tidak dapat di prediksi, maka tidak cukup jika hanya mengandalkan intuisi dan pengalaman ketika memutuskan berapa banyak setiap barang yang akan dijual. Dengan mengandalkan intuisi dan pengalaman akan mengakibatkan kerugian ketika tidak semua produk terjual sehingga persediaan stok menumpuk maka akan berdampak pada keuangan usaha.(Astuti et al., 2019). Untuk menghindari penumpukan persediaan stok di butuhkan prediksi penjualan untuk mengoptimalkan persediaan stok. Prediksi ini sering digunakan untuk memprediksi situasi saat ini atau masa depan. (Vimala & Nugroho, 2022).

Peramalan (*forecasting*) penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting dalam dunia bisnis. Kemampuan memprediksi permintaan secara akurat dapat membantu perusahaan dalam perencanaan produksi, pengelolaan persediaan, dan pengambilan keputusan yang strategis. Peramalan dapat memprediksi penjualan di masa depan berdasarkan hubungan antar variabel, serta tren di masa lalu. (Sohrabpour et al., 2021). Dengan menerapkan model peramalan yang tepat, perusahaan dapat mengoptimalkan produksi dan mengurangi resiko terjadinya *overstock* sehingga bisa meningkatkan efisiensi dan profitabilitas.(Dewantara & Giovanni, 2023).

Berdasarkan dari hasil penelitian sebelumnya, dengan adanya sistem menggunakan metode *Single Moving Average* ini dapat memberikan hasil ramalan yang lebih akurat dan membantu mempermudah dalam penentuan berapa stok barang yang akan dibeli untuk persediaan periode selanjutnya. Berdasarkan hal itu peneliti tertarik melakukan penelitian terkait “Penerapan *Single Moving Average* Pada Sistem Prediksi Penjualan Album *K-Pop* Di Toko *Yourhee.id*”. Metode ini memiliki beberapa keunggulan yaitu memudahkan pengguna, fleksibilitas, dan mampu memberikan perkiraan yang cukup akurat dengan menggunakan data historis yang tersedia.

## 1.2 Rumusan masalah

Adapun rumusan masalah dari penelitian tersebut berdasarkan uraian latar belakang adalah: Bagaimana penerapan metode *Single Moving Average* untuk menghasilkan prediksi penjualan album *k-pop* yang akurat?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini yaitu untuk menerapkan metode *Single Moving Average* untuk menghasilkan prediksi penjualan album *k-pop* yang akurat.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini memberikan beberapa manfaat, diantaranya :

### a) Manfaat Praktis

Dengan adanya sistem prediksi penjualan diharapkan dapat memprediksi jumlah penjualan di masa depan untuk membantu mengoptimalkan persediaan stok. Melalui prediksi penjualan yang akurat, bisnis dapat mengoptimalkan tingkat persediaan stok dengan lebih baik untuk menghindari kekurangan dan kelebihan stok, sehingga bisa meningkatkan *efisiensi* dan *profitabilitas*.

### b) Manfaat Teoritis

Bagi Peneliti Selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber referensi prediksi penjualan dan juga dapat menjadi masukan untuk pengembangan metode yang lebih akurat dan efisien sehingga dapat berkontribusi pada peningkatan akurasi prediksi dan optimalisasi persediaan stok.

## 1.5 Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini yaitu :

- a) Penelitian ini terbatas pada proses prediksi penjualan album *K-Pop* di Toko *Yourhee.id*.
- b) Penelitian fokus pada penggunaan Metode *Single Moving Average* untuk akurasi prediksi.
- c) Data yang digunakan pada penelitian ini merupakan data yang didapat dari Toko *Yourhee.id* dengan variabel nama barang, tanggal, harga jual, jumlah terjual dan total hasil penjualan.

- d) Sistem yang dibuat menggunakan Metode *Single Moving Average*.

